

COST SAVINGS TODAY

Expense Reduction Analysts Business Newsletter

4 - 2013

Tässä numerossa:

- Pitäisikö pienten ja keskisuurten yritysten olla pää pilvissä?, s. 1
- Pilvilaskenta ja kustannussäästöt, s. 1
- IT-asiantuntijan haastattelu: Huomioitavaa siirryttäessä pilvipalveluihin, s. 2
- Asiakasesimerkki: Puolalainen yliopisto säästää vuodessa 368 000 zł, s. 2
- Asiakasesimerkki: Varainhoitoyrityksen IT-ylläpitokulut alenivat 57%, s. 3
- Asiakasesimerkki: Saippuavalmistajan säästöjen suloinen tuoksu, s. 3
- Asiakasesimerkki: Duifhuizen sai kaksinumeroiset säästöprosentit ja 25 000 euron veronpalautukset, s. 4
- Asiakashaastattelu Quaprotek: Olemme saavuttaneet kaikissa projekteissa erittäin hyviä ja pysyviä säästöjä, s. 4
- Kustannushallintabarometri: Kustannushallinta kriisi-aikoina, s. 4

Katso video!

Lyhyt video (3 min 30 s) kertoo, kuinka Expense Reduction Analysts voi auttaa yritystäsi löytämään lisää tuottoja.



Pitäisikö pienten ja keskisuurten yritysten olla pää pilvissä?

Tämä ei tietenkään tarkoita, että ammattilaiset laittaisivat kukkia hiuksiinsa ja valitsisivat boheemin johtamistyylin. Kysymys viittaa luonnollisesti internet-pohjaiseen ilmiöön, joka yleistyy pikkuhiljaa eurooppalaisissa yrityksissä.

Pilvilaskenta on itse asiassa yksinkertainen ratkaisu: sen sijaan että yritykset perustaisivat tietokoneitoimintonsa omiin tiloihinsa hankkimiinsa ja asentamiinsa laitteistoihin, ohjelmistoihin ja laajakaistoihin, ne tallentavat ja ylläpitävät dokumenttejaan etäpalvelimilla, -ohjelmilla ja -tallentimilla, joihin ne pääsevät käsiksi internetin välityksellä. Kaikki on synkronoitua.

Se on jo täällä! Monet ihmiset käyttävät Skypeä, Facebookia, Instagramia, Twitteriä, Skydriveä, Dropboxia yms. tietämättä, että he tosiasiaassa tallentavat kuvia ja muita tiedostoja pilveen.

Pilvi on yleiskäsite palvelujen virtuaalisympäristöille. On olemassa erilaisia pilvipalveluja, kuten:

- **SaaS** – Software as a service: Ohjelmaa/sovellusta käytetään

pilvessä (eikä ladata yrityksen henkilöstön tietokoneille). Esimerkiksi Microsoft on kehittänyt Office Web Apps sovelluksia, jotka kuuluvat Microsoftin pilviasiakkaalle tarjottuihin palveluihin.

- **PaaS** – Platform as a service: Asiakkaat ostavat tilaa palvelualustalta, jossa he voivat käyttää omia sovelluksiaan ja ohjelmistojaan joutumatta hallinnoimaan ja ylläpitämään käyttöjärjestelmää tai verkkoa.

- **IaaS** – Infrastructure as a service: Asiakas hallinnoi käyttöjärjestelmää, ohjelmistoja, sovelluksia ja verkkoa, mutta ei infrastruktuuria (palvelinta).

Pilvilaskennalla voidaan siis tarjota paljon erilaisia organisaatioiden tarvitsemia palveluja, joita ne eivät itse välttämättä halua hallinnoida suoraan.

Yrityksille on tarjolla erityyppisiä pilvipalveluja:

- **Julkinen pilvi (public cloud):** Useat yritykset tai organisaatiot käyttävät pilvessä ulkoisilla palvelimilla sijaitsevia jaettuja vakio-ohjelmia ja -palveluja.

- **Yksityinen pilvi (private cloud):** Pilvi on varattu vain yhdelle yksityiselle yritykselle, jolle sitä myös hallinnoidaan ja ylläpidetään. Tätä pidetään kaikkein turvallisimpana vaihtoehtona.

- **Yhteisöpilvi (community cloud):** Samanhenkiset organisaatiot, esimerkiksi julkiset laitokset tai hyväntekeväisyysorganisaatiot, jakavat yhteisen pilvilaskentaympäristön.

- **Hybridipilvi (hybrid cloud):** Tässä yksi yritys tai organisaatio käyttää julkista ja yksityistä pilveä sekaisin.

Mikä pilvilaskennassa on niin kiinnostavaa?

- **Käytettävissä joka paikassa:** Pilvi mahdollistaa tietojen saatavuuden missä tahansa ja millä tahansa laitteella (kotitietokone, kannettava, tabletti, älypuhelin jne.). Se on tosiaikainen, kätevä työkalu, joka tehostaa kokonaistuottavuutta.

- **Joustavuus:** Pilvi sopeutuu yrityksen tarpeisiin helposti ja nopeasti, jolloin toiminnan lisääntymisestä johtuviin IT-kapasiteetin äkillisiin lisätarpeisiin voidaan vastata ripeästi. Näin saadaan yritysten tarpeet ja

heidän asiakkaidensa vaatimukset täytettyä ilman lisäinvestointeja (ks. seuraava artikkeli).

- **Ylläpito:** Pilvipalveluiden tarjoajat tekevät säännöllisesti ylläpitoa ja päivityksiä, palveluja käyttävät organisaatiot pääsevät hyötymään tietotekniikan uusimmista palveluista.

- **Luotettavuus:** Vaikka yrityksen tietokoneet tai palvelin kaatuisivat, tärkeät tiedot ovat turvassa.

- **Kehitys:** Koska pilvipalveluiden tarjoajat tekevät säännöllisesti ylläpitoa ja päivityksiä, palveluja käyttävät organisaatiot pääsevät hyötymään tietotekniikan uusimmista palveluista.

- **Ympäristöystävällisyys:** Yritysten ei tarvitse hankkia henkilökohtaisia laitteistoja ja ohjelmistoja, ja ne käyttävät vain tarvitsemansa määrän tilaa, mikä pienentää niiden hiilijalanjälkeä.

- **Mittakaavaedut:** Ks. seuraava artikkeli.

- **Turvallisuus:** Pilvipalveluihin pääsee helposti käsiksi, mutta käyttöympäristö on kuitenkin erittäin turvallinen.

Forbesin mukaan USA:ssa yli 50% yrityksistä käyttää pilvilaskentaa, mutta Eurooppaa tulee jäljessä.

Syyskuussa 2012 Euroopan komissio laati pilvilaskentastrategian (Unleashing the Potential of Cloud Computing in Europe), jossa määriteltiin tärkeimmät ja kiireisimmät toimenpiteet. Strategiassa painotetaan, että pilvilaskennan käyttöönotto ja yleistyminen Euroopassa muodostaisi yli 2,5 miljoonaa työpaikkaa ja 160 miljardia euroa tuloja. Tämän ansiosta pilvilaskenta tarjoaa ainutlaatuisen talouskasvumahdollisuuden EU:n sisällä ja kustannussäästöpotentiaalin sitä käyttäville yrityksille.

Vaikka eurooppalaiset ovat kiinnostuneita pilvilaskennasta, uutta tekniikka on vaikea ottaa käyttöön Euroopan maiden erilaisten kansallisten säännösten ja turvamääräysten vuoksi. Euroopan unioni on huolissaan tietoturvasta. Talous- ja eurokriiseillä on myös ollut vaikutusta pilvilaskennan kehitykseen, sillä investoinnit ovat hidastuneet.

Toimenpiteet, standardit ja säännöt on päätettävä Euroopan tasolla, jotta erityisesti vaatimukset turval-

lisuudesta, yksityisyysdenuojusta, yhdenmukaisuudesta ja tietosuojasta saadaan yhteneviksi ja tehokkaammiksi. Tietosuojadirektiivin mukaan tiedot on tallennettava etäpalvelimelle, joka sijaitsee Euroopan talusalueella tai maissa, joissa on vastaavat yksityisyysdenuojusta (esim. Sveitsi, Kanada tai USA). Euroopan komissio koettaa käsitellä näitä seikkoja sekä sopimusehtoja pilvipalvelujen tarjoajien kanssa suojellakseen julkisia organisaatioita ja yksityisyrittäjiä.

Euroopan komissio panee tänä vuonna alulle eurooppalaisen pilvipalvelukumppanuuden (ECP), joka saattaa yhteen alan keskeisiä toimijoita ja eurooppalaisia julkisen tahon edustajia. Tarkoituksena on määritellä hankintojen vaatimukset ja varmistaa, että pilvilaskennan kaupallinen tarjonta Euroopassa vastaa EU-maiden tarpeita. Tämä auttaa myös vähentämään kustannuksia ja tehostamaan julkisia organisaatioita ja yksityisyrittäjiä Euroopassa.

Pilvilaskenta ja kustannussäästöt

Pilvilaskennan odotetaan säästävän yrityksiltä paljon rahaa. Euroopan komissio arvioi, että pilvilaskennan tulot nousevat 160 miljardiin euroon vuoteen 2020 mennessä ja se luo 2,5 miljoonaa työpaikkaa 258 000 uudessa pienessä ja keskisuurissa yrityksissä. Saman lähteen mukaan erityisesti pienten ja keskisuurten yritysten ennustetaan saavan potentiaalisia säästöjä 15–20% IT-budjetistaan.

Mittakaavaedut

Pilvilaskennassa on kyse kustannusoptimoinnista. Kun yritykset käyttävät verkkopalveluita jaetun palvelualan ja pilvipalvelun tarjoajan hoitaman IT-varustuksen välityksellä, niiden ei tarvitse enää investoida viimeisimpään tekniikkaan (laitteistot, ohjelmistot, palvelimet, lisenssit) ja tiloihin (konesalit).

Pilvipalveluiden tarjoajat huolehtivat ylläpidosta ja päivityksistä, joten yritykset saavat automaattisesti turvapäivityksiä, uusia ominaisuuksia sovelluksiin ja suorituskykyparannuksia. Tämän ansiosta heidän investointi- ja käyttökulunsa ovat

huomattavasti aiempaa pienempiä ja myös sivukulut, kuten sähkö (käyttö, jäähditys ja valaistus), ja tilakulut vähenevät. Yrityksen kilpailukykyyn ja tuottavuuteen parantaminen on houkutteleva ratkaisu talouskriisin aikana.

Pilvilaskenta voi olla pienille yrityksille erittäin edullista. Esimerkiksi kun hankkii Microsoft Office 365:n, saa käyttöönsä Office-paketin, sähköpostin, tallennustilaa ja jatkuvat ohjelmisto- ja turvapäivitykset ilman ennakkoinvestointeja. Pilvilaskennalla yritykset – erityisesti pienet ja keskisuuret – voivat tehostaa kustannuksiaan ja parantaa investointiensä tuottoa ja siten kasvattaa tulostaan. Hinnoittelu riippuu käytetyistä palveluista ja määrästä. Näin yritykset voivat maksaa ainoastaan tarvitsemistaan palveluista.

Palveluntarjoajilla on erilaisia veloitusterusteita, mm. kuukausimaksu tai maksu käytön mukaan. On erittäin suositeltavaa varmistaa, että laskuissa eritellään kustannusten jakautuminen eri osastoille/toimialueille. Tämä lisää näkyvyyttä, jolloin suuret käyttäjät pystyvät tunnistamaan ja heille voidaan koh-

distaa oikea osuus IT-budjetista. Tällöin näiden – nyt ulkoisten – kustannusten valvonta lisääntyy.

Säästöt ja edut

Tuottavuus

Pilvipalvelut helpottavat IT-henkilöresurssien optimointia, sillä tarpeelliset perustoiminnot, kuten ylläpito, kokoonpano ja päivitys, vievät vähemmän aikaa. Tällöin IT-henkilöstö voi keskittyä yrityskehitykseen ja ydinliiketoiminnan edistämiseen kannalta tärkeisiin projekteihin. Aikaa jää strategialle ja kehitykselle, ja investointeja voidaan kohdistaa henkilöstömäärään ja palkkojen nostoon usein nopeasti vanhenevien laitteisto- ja ohjelmistoinvestointien sijaan. Pilvipalvelut helpottavat etätyötä, kun jokainen työntekijä voi käyttää samoja työkaluja ja organisaatioprosesseja paikasta tai laitteesta riippumatta.

Reaktiokyky

Pilvipohjaiset sovellukset saadaan käyntiin muutaman päivän kuluessa, ja ne maksavat yrityksille vähemmän kuin talon sisäiset ratkaisut. Kun tie-

toihin ja kansioihin päästään käsiksi mistä tahansa, yritysten reaktiokyky paranee ja ne pystyvät selviytymään paremmin ruuhka-ajoista. Pilvilaskennan luotettavuus ja reaktiokyky auttavat yrityksiä parantamaan kilpailukykyään ja omaa reaktiokykyään.

Joustavuus

Pilvilaskennan avulla toimintoja voidaan skaalata ylös- tai alaspäin liiketoiminnan vaatimusten mukaan. Siksi ei tarvitse tehdä suuria, mahdollisesti riskialttiita IT-investointeja. Organisaatio maksaa IT-kuluista vain käytön mukaan ja pystyy keskittymään ydinliiketoimintaansa.

Ympäristöystävällisyys

Energian, laitteistojen ja toimistotilan säästöt vähentävät yrityksen kasvihuonepäästöjä, mikä auttaa niitä saavuttamaan Euroopan komission määrittämät vihreät tavoitteet – ja lähettää myös tärkeän viestin tarkkanäköisille asiakkaille.

Toimintatapa

Pilvipalveluihin siirtyvät yritykset säästävät aikaa ja kustannuksia ja



kasvattavat tulostaan. Kuitenkin säästöjä ja tuottavuutta lisätään parhaiten, jos organisaatio on valmistellut pilvipalveluihin siirtymisen etukäteen.

Ihannetapauksessa pilvipalveluprojektiin kuuluvat seuraavat valmistelut:

- Teknisistä ja käyttövaatimuksista laaditaan yksityiskohtainen analyysi, jonka perusteella voidaan suunnitella pilvipalveluiden käyttöönotto

- Tarkastellaan saatavana olevia erilaisia ratkaisuja yrityksen erilaisten tulevaisuuden ennusteiden varalta

- Selvitetään tarvittavien palveluiden budjetoitavaihtoehdot, sisältäen tietojen siirto- ja tallennuskulut

- Varmistetaan tarvittava laajakajaiset yhteydet

- Ratkaistaan turva-, tietosuojaja yhdenmukaisuusvaatimukset, kuten missä etäpalvelin sijaitsee

- Määritetään yrityksen vaatimustaso tarjouspyyntöjä varten

- Määritetään raportointi- ja laskutustiedot, joita palvelun asianmukainen hallinnointi vaatii

Huomioitavaa siirryttäessä pilvipalveluihin

Mitä yritysten tulisi huomioida siirtäessä pilvipalveluihin?

Ennen IT-palvelujen siirtämistä pilveen yritysten tulisi selvittää käyttäjien tarpeet ja varmistaa, että tarvittavat palvelut on ymmärretty oikein. Vaikka vakio-ohjelmistot, kuten toimisto-, sähköposti- ja työryhmä-

ohjelmistot, voidaan helposti siirtää julkiseen pilveen, pitkälle räätälöityjen yrityssovellusten ohjelmistojen siirto on paljon vaikeampaa.

Joillekin alakohtaisille sovelluksille, kuten ERP, on olemassa erikoistuneita pilvipalveluiden tarjoajia. Jos yrityksellä ei ole aiempaa kokemusta pilvipalveluista, on suositeltavaa

aloittaa vakiosovelluksista, ennen kuin lähdetään siirtämään pitkälle räätälöityjä ohjelmistoja. Yritysten tulee myös tuntea tietosuoja-asiat ja paikalliset lait, joita on noudatettava.

Miksi pilvipalvelut ovat kiinnostavia pienille ja keskisuurille yrityksille? Millaiset pilvipalvelut olisivat tarkoituksenmukaisia?

Pilvipalvelut voi olla erityisen kiinnostavaa pienille ja keskisuurille yrityksille, koska niiden ei tarvitse silloin enää huolehtia ohjelmistopäivityksistä, laitteistosta tai niihin liittyvistä infrastruktuurikysymyksistä. Tästä kaikesta huolehtii heidän pilvipalveluiden tarjoajansa. Erityisesti dynaamisia, nopeasti kasvavia tai kutistuvia, yrityksiä houkuttelevat

skaalausmahdollisuudet. Niiden ei tarvitse tällöin tuskailla ylikuormitettujen palvelimien kanssa, vaan ne voivat vain ostaa lisää tilaa, prosessointitehoa tai toimintoja. Lisäksi tarpeettomaksi käyneet palvelut voidaan perua käyttökustannusten pienentämiseksi, jotta IT-budjetti saadaan käytettyä optimaalisesti.

Millaisia ovat tiedonsiirtoprosessit ja miten käyttäjät tunnistetaan?

Alalla on tapana käyttää tunnustukseen käyttäjätunnusta ja salasanaa. Jos asiakkaat haluavat siirtää Microsoft-ohjelmistonsa, kuten Mail ja Exchange, Office 365:een, he voivat yhdistää siihen myös Active Directory -hakemistopalvelunsa, jolloin he voivat kirjautua pilvipalveluun varmistettujen käyttäjätietojensa kautta.

Millaisena näet pilvipalveluiden tulevaisuuden?

Pilvipalveluja käytetään tulevaisuudessa laajalti räätälöimättömissä vakiopalveluissa, jotka kiinnostavat lukuisia yrityksiä ja joissa ei ole liian paljon poikkeamia.

Mitä tukea ulkopuolinen asiantuntija voi antaa?

Ulkopuolinen asiantuntija voi auttaa yritystä tekemään ensin kotiläksynsä, määrittämään palvelut, selvittämään erilaiset vaihtoehdot ja valitsemaan sitten parhaan vaihtoehdon. Kun pilvipalvelut lisääntyvät, markkinatilanteen kartoitus on avain onnistuneeseen siirtoprojektiin.

Volker Worringer on valmistunut Stuttgartin yliopistosta sähkötekniikan laitokselta. Se jälkeen hän on toiminut ylemmissä myyntitehtävissä suurissa yrityksissä, kuten Transtec AG, Sony Germany, Madge Networks ja Openware Systems, jossa hän erikoistui IT-projektinhallintaan. Hän aloitti Expense Reduction Analystsissa vuonna 2010 ja on yksi kolmesta Saksan akkreditoitusta IT-analyytikosta. Hänellä on laaja kokemus pilvilaskennasta, IT-palvelujen hallinnasta ja tulosjohtamisesta. Hän on julkaissut useita asiakasesimerkkejä Expense Reduction Analystsin menestyksekkäistä IT-projekteista.



John Payne on työskennellyt viimeiset 25 vuotta IT-alalla eri tehtävissä auttaen lukuisia yrityksiä saavuttamaan tavoitteensa. Hän aloitti tietosuojatehtävissä, jatkoi järjestelmänhallinnassa ja tietokantojen valvonnassa ja keskittyi sitten pääasiassa prosessioptimointiin, asiakashallintaan ja projektinhallintaan. Nyt hän auttaa Expense Reduction Analystsilla asiakkaita optimoimaan IT-budjettiansa käyttöä.



ASIAKASESIMERKKI

Puolalainen yliopisto säästää vuodessa 368 000 zł

Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej (SWPS) – humanistinen ja yhteiskuntatieteellinen yliopisto – on yksi Puolan johtavia tieteellisiä tutkimuskeskuksia. Yliopistolla on maan yksityisistä kouluista eniten akateemisia loppututkintoja ja erinomainen opetushenkilökunta.

Yliopisto on jo vuosien ajan ollut avoin uusille ratkaisuille ja tehnyt yhteistyötä yritysten kanssa (tällä hetkellä yhteistyöprojekteja 273 yrityksen kanssa). Nykyaikainen lähestymistapa koulutuksessa, jota työnantajat arvostavat, näkyy loppututkinnon suorittaneiden menestyksessä.

Expense Reduction Analystsille annettiin tehtäväksi tutkia yleiskuluja ja keskittyä erityisesti hallintokuluihin.

”Yhteistyömme Expense Reduction Analystsin kanssa projektissa onnistui hyvin. Yhtenä Puolan johtavista koulutuslaitoksista yliopistomme keskittyi nostamaan koulutusstandardia, minkä vuoksi kustannushallinta ei ole avainosaamistamme. Expense Reduction Analysts on osoittanut erinomaista tietämystä ja taitoa auttaessaan meitä saavuttamaan mittavia taloudellisia etuja”, kertoo Małgorzata Wróblewska, SWPS-yliopiston rehtori.

Yksityiskohtaisessa analyysissä esitettiin tärkeimmät alueet, joilla tarvittiin toimenpiteitä kustannusten alentamiseksi. Expense Reduction Analystsin asiantuntija Jerzy Kusina keskittyi kehittämään uuden toimintamallin yhteistyöhön turva-, toimistotarvike- ja valokopiointipalvelujen tarjoajien kanssa. Tämän ansiosta toimistotarvikkeiden kus-

tannukset laskivat jopa 34 % projektin käyttöönoton jälkeen. Muita huomattavia tuloksia olivat 29 %:n säästöt valokopiointipalveluissa ja 30 %:n säästöt turvapalveluissa.

Expense Reduction Analystsin asiantuntija Marcin Gędziorowski keskittyi tilojen siivouskustannuksiin ottaen huomioon yksityiskohdat ja vaatimukset palveluiden korkeasta tasosta. Hänen käynnistämillään toimenpiteillä yliopisto saavutti tässä kuluryhmässä 32 prosentin säästöt.

SWPS-yliopisto säästi yhteensä 368 000 zł (yli 85 000 euroa) ensimmäisenä yhteistyövuotenaan Expense Reduction Analystsin kanssa.



Barometer Cost Management

Expense Reduction Analysts

SIIE.
EBS Business School

Kysely ylimmälle johdolle:
Kustannushallintabarometri 2013
Kustannushallinta kriisiaikoina

Varainhoitoyrityksen IT-ylläpitokulut alenivat 57%

Lupus Alpha on yksityisomisteinen, riippumaton varainhoitoyritys, joka on erikoistunut tarjoamaan investointituotteita yrityksille ja yksityisille sijoittajille. Jokaisesta tuotteesta vastaa erittäin kokenut ja menestynyt arvopaperisalkun hoitaja, ja yrityksellä on yhteensä 80 työntekijää. Tämä keskisuuri yritys sijaitsee Frankfurtissa ja tarjoaa ratkaisuja asiakkaitensa investointitarpeisiin.

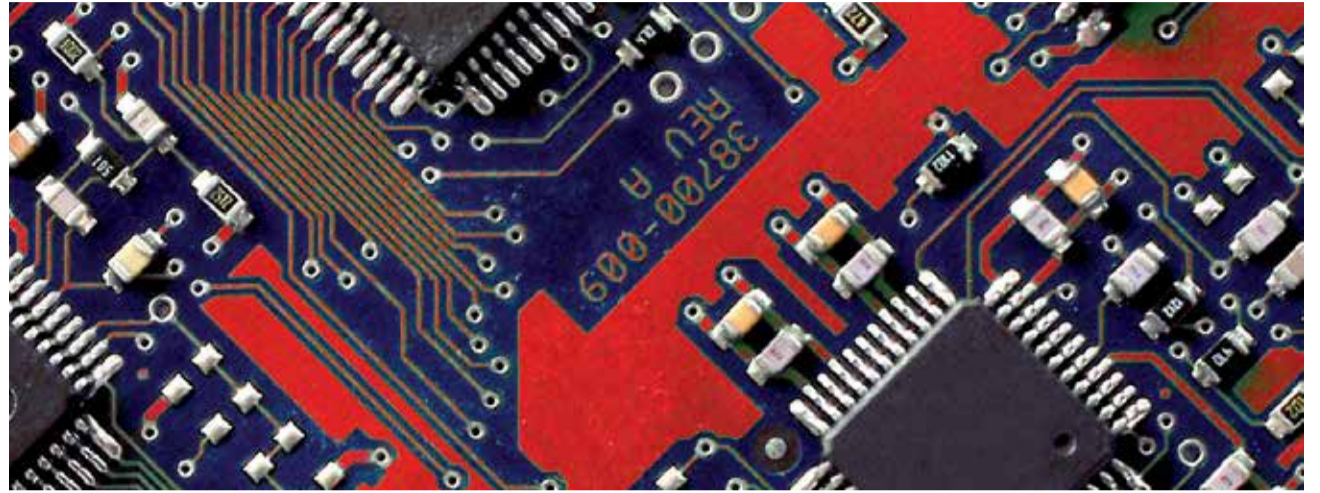
Yritys halusi varautua tuleviin haasteisiin, joten se tarvitsi kestävä IT-kustannusrakenteen perustakseen. Siksi se pestasi Expense Reduction Analystsin Stephan Fuhria tutkimaan kulujaan ja optimoimaan kulurühmiään. Asiantuntija Volker Worringer analysoi IT-kulurühmän.

Worringer tutki Lupus Alphan IT-ylläpitokuluja laitteiston – täs-

sä tapauksessa yrityksen käyttämä palvelin – ja tallennusjärjestelmän osalta. Tallennusjärjestelmät ovat tallennuslaitteita sellaisille tiedoille, joihin pitää päästä aina käsiksi, esim. tietokannat. Yrityksellä oli pitkäaikainen sopimus tallennusjärjestelmätoimittajan kanssa.

Expense Reduction Analysts vertasi IT-ylläpitokulurühmässä valmistajien ylläpitopaketteja (nk. care pack) innovatiivisen saksalaisen palveluntarjoajan paketteihin, joissa ylläpito vastasi sopimuksen mukaisesta palvelutasosta. Tämä muutos sekä palvelujen keskittäminen yhdelle palveluntarjoajalle vähensi kuluja merkittävästi.

Lupus Alphalla oli yhä voimassa oleva sopimus tallennuspalvelujen tarjoajan kanssa, joten Expense Reduction Analysts neuvotteli sen



ehdot uudelleen. Neuvottelujen tuloksena yritys sai uudet laitteet, ja liisaushintoja alennettiin huomattavasti.

Kaiken kaikkiaan Lupus Alphan IT-ylläpitokulut alenivat 57% ja tallennuskulut 9%. Matthias Biedenkaup, Lupus Alphan toimi-

tusjohtaja, oli erittäin tyytyväinen tähän tulokseen: "Expense Reduction Analystsin riippumaton ja strateginen näkökulma avasi

meille uusia mahdollisuuksia, joiden avulla voimme parantaa tehokkuuttamme edelleen".

Saippuavalmistajan säästöjen suloinen tuoksu

Satavuotias yritys saattaa tarvita ulkopuolista apua säästöihin, siksi perinteikäs portugalilaisyritys Ach Brito pestasi Expense Reduction Analystsin analysoimaan suurimpia kulurühmiään. Tämän saippuoiden ja parfyymien valmistajan päätoimipaikka sijaitsee Vila do Condessa. Pääjohtaja ja hallintoneuvoston jäsen Aquilles Brito johtaa yritystä jo neljännessä sukupolvessa. Hän ja johtaja José Fernandes olivat tyytyväisiä Expense Reduction Analystsin toimien jälkeen saavutettuihin säästöihin.

"Mahdollisuus maksaa palkkiota joustavasti saavutettujen säästöjen mukaan on hyvin houkutteleva", myöntää José Fernandes, joka oli kuullut suosituksia Expense Reduction Analystsista jo ennen suoraa kontaktia.

Luottamussuhde syntyi jo ensimmäisessä tapaamisessa. "Kun kyse oli säästöistä ja suosituksivat olivat hyvät, meidän täytyi osoittaa luottamusta. Kun päästimme ulkopuolisen käsiksi yrityksemme kannalta keskeisiin tietoihin, luottamus oli tärkeintä, kuten myös yhteistyökumppaneiden välinen kemia. Tuolloin oli oikea aika toimia. Aluksi tuntui hieman oudolta ottaa joku yrityksen ulkopuolelta työskentelemään kanssamme. Huomasimme kuitenkin pian, että projekti toisi hyviä tuloksia, kun ongelmia rat-

kottaisiin lisäkokenemisen ja -osaamisen avulla", johtaja lisää.

"Koska meillä ei ollut mitään menettävää, molemmat osapuolet hyötyvät", jatkaa José Fernandes. Hän näkee Expense Reduction Analystsin työn eräänlaisena "auditointina", jonka perusteella yritys saa lisätietoja. "Kyseessä oli hyvin ammattimainen suhde, jossa säästimme rahaa, maksoimme kohtuullisen hinnan ja lisäsimme tietämystämme. Se oli hyväksi myös työntekijöillemme, jotka kehittivät ja tekivät hyvin yhteistyötä", analysoi Fernandes.

Ensin päätettiin, että Expense Reduction Analysts tutkisi kulurühmiä kuljetukset, pakkaukset ja vakuutukset. Sitten määritettiin Ach Briton johtajia tyydyttävät säästövoitteet. "Tilanne oli siinä mielessä erityislaatuinen, että meillä oli pitkäaikaisia, ansioituneita toimittajia, jotka olivat auttaneet meitä yrityksen vaikeina aikoina. Tämä kuitenkin huomioitiin kaikissa tapauksissa hyvin tuloksin."

"Painatuksissa ja kuljetuksissa saavutetut säästöt olivat merkittäviä.

Haluaisin myös korostaa, kuinka Expense Reduction Analysts omistautui asialle ja kuinka upeaa tutkimustyötä he tekivät. Yrityksemme tarjoaa useita satoja tuotteita, joilla kaikilla on omat yksilölliset pakkauksensa ja paljon yksityiskohtia materiaaleissa. Mielestäni voimme mennä vielä pidemmällekin tällä erityisalueella, johon kulutamme paljon rahaa", paljastaa José Fernandes.

Johtaja myös myöntää yllättyneensä positiivisesti kuljetusten kulurühmässä saavutetuista säästöistä, jotka "auttavat hienosti meidän kaltaistamme yritystä tulevana vuosina". Apua tarvitaan, koska kuten Aquilles Brito painottaa: "olemme pieni yritys, ja kaikki säästöt ovat tärkeitä".

José Fernandes kiteyttää, että "hyvä toiminnan esittely ja sen jälkeen hyvä työ hyvin tuloksin" mahdollistavat yhteistyön jatkumisen Expense Reduction Analystsin kanssa. "He tekevät hienoa työtä, joka saa meidät tiedostamaan muita toisasioita. Se on selkeästi positiivinen kumppanuus, joka todennäköisesti jatkuu", kertoo Ach Briton johtaja.

Ach Brito

Veljekset Affonso ja Aquilles Brito perustivat vuonna 1918 Ach Briton, joka on ollut saman perheen omistuksessa jo neljän sukupolven ajan. Yrityksen historia alkaa kuitenkin jo vuodesta 1887, jolloin perustettiin Claus & Schweder, ensimmäisen maailmansodan jälkeen konkurssin tehnyt yritys, jonka Ach Brito osti laajentaakseen liiketoimintaansa. Yritys omistaa useita tuotemerkkejä, joita portugalilaiset ovat käyttäneet sukupolven ajan. Tästä huolimatta se koki vaikeita aikoja, ennen kuin Aquilles Briton lapsenlapsen lapset tulivat yrityksen johtoon vuonna 1994 ja saneerasivat sen.

Vuonna 2008 yritys päätti siirtää historiaan, perintee-

seen ja ylellisyyteen ja hankki Confiançan, joka on toiseksi vanhin saippuavalmistaja. Näin yritys vahvisti tuotevalikoimaansa ja asemaansa saippua- ja parfyymimarkkinoilla eri asiakassegmenteille kohdistetuilla tuotemerkeillä, kuten Claus Porto, joka on tärkeimmillä kansainvälisillä markkinoilla tunnettu luksusmerkki.

Vuonna 2012 Ach Briton liikevaihto oli noin 5 miljoonaa euroa, ja 38% sen tuotannosta meni vientiin. Sen markkinaosuus myös kasvoi eräillä maailman vaativimmilla markkinoilla. Yrityksellä on 54 työntekijää, joista osa työskentelee tuotantolaitoksessa Bragassa ja osa pääkonttorissa Vila do Condessa. Jälkimmäisessä on myös yleisölle avoin tehtaanympymälä.

"Koska meillä ei ollut yhteistyössä ERA:n kanssa mitään hävittävää, molemmat osapuolet hyötyvät"

José Fernandes, johtaja, Ach Brito

Tämän vuoden kustannushallintatutkimus on nyt ladattavissa osoitteesta:

<http://expensereduction.eu/en/download-barometer-cost-management>



Kustannushallinta kriisiaikoina

Kysely ylimmälle johdolle

Vuoden 2013 kustannushallintabarometrin tulokset on julkaistu. Se on jatkoa vuosittaisille tutkimuksille, joissa tarkastellaan eurooppalaisten yritysten käyttäytymistä ja kehitystä kustannushallinnassa. Tärkeimmät löydökset ovat tiivistettynä alla.

Yritysten kustannushallinta ammattimaisempaa

Yksi vuoden 2013 kustannushallintabarometrista ilmenevistä tuloksista on se, että yritykset panostavat edellistä vuotta enemmän kustannushallintaan. Kustannushallintabarometrin tulos on myös noussut kolme pistettä, viime vuoden 63 pisteestä 66 pisteeseen (maksimi sata pistettä).

Tehostusta tapahtunut ensisijaisesti "kovissa" tekijöissä

Kustannushallintabarometri koostuu viidestä osa-alueesta: strategia, organisaatio, tiedot, työkalut ja kulttuuri. Yritykset

ovat tehneet parannuksia edellisvuoteen verrattuna neljällä osa-alueella viidestä. Tietojen ja työkalujen osa-alueet vaikuttavat eniten yritysten kustannustehokkuuteen, ja erityisesti niissä tutkimukseen osallistuneet yritykset ovat tehneet merkittäviä parannuksia.

Lisähenkilöstön rekrytoiminen tai nimeäminen kustannushallintatehtäviin oli yksi keino, jolla yritykset tekivät kustannushallinnasta ammattimaisempaa. Kun 36% yrityksistä ilmoitti vuonna 2012 omaavansa tarvittavan työntekijämäärän, luku nousi 43 prosenttiin vuonna 2013.

Julkinen sektori on heikoin

Julkinen sektorin organisaatioiden tulokset ovat huonompia kuin muiden sektorien. Julkisella puolella vain 77% on toteuttanut kustannushallintaprosesseja viime vuoden aikana. Tämä on kuitenkin 20 pisteen kasvu edellisvuoteen verrattuna.

Sisäinen viestintä yhä riittämätöntä

Kustannushallintabarometrissa tulokset ovat heikentyneet vuoteen 2012 verrattuna kulttuurin osa-alueella. Tilanne on huonontunut "pehmeissä tekijöissä", kuten yritysten sisäisessä viestinnässä kustannuksiin liittyvistä toimenpiteistä.



Kustannushallintabarometri

Kustannushallintabarometrin laatijoina ovat Expense Reduction Analysts ja EBS University of Business and Law, ja se osoittaa yritysten tehokkuuden kustannushallinnassa. Tärkeimpiä tutkittavia osa-alueita ovat strategia, organisaatio, tiedot, työkalut ja kulttuuri. Kustannushallintabarometri auttaa yrityksiä ymmärtämään, mitä toimenpiteitä niiden pitäisi tehdä kustannustehokkuutensa parantamiseksi. Kustannushallintabarometri laaditaan vuosittain.



ASIAKASESIMERKKI

Duifhuizen sai kaksinumeroiset säästöprosentit ja 25 000 euron veronpalautukset

Duifhuizen Groep on perheyrittäjä, joka myy erilaisia laukkuja, reppuja, lompakkoja ja matkalaukkuja verkkokaupassaan ja 23 liikkeessään. Duifhuizen keskittyy erityisesti palveluun ja laatuun.

Tukkuu- ja vähittäiskaupan kautta yhtiö myy asiakkaalle omilla tuotemerkeillä valmistettavia tuotteita eri puolilla Eurooppaa. Dugros muodostuu kahdesta yksiköstä, joista toinen on suunnattu itsenäisille jälleenmyyjille ja kauppiaille ja toinen puolestaan keskittyy ketjuille. Duifhuizen Groepin päätoimipaikka on Etelä-Hollannissa Oud-Beijerlandissa, ja sillä on 200 työntekijää.

Expense Reduction Analystsin projektipäällikkö Romy Hengst otti yhteyttä Duifhuizeniin, joka oli kiinnostunut ERA:n "ei säästöjä, ei palkkiota" -toimintamallista. Alkukartoituksen ja perusteellisten keskustelujen jälkeen päätettiin tutkia neljää kuluryhmää. Hengst kiinnitti jokaiseen niistä oman kuluryhmäkohtaisen asiantuntijan Expense Reduction Analystsiltä.

Frits Gösgens tutki logistiikkakuluja. Logistiikka oli tärkeä, koska toisaalta Duifhuizenin laukut valmistettiin ulkomailla ja toisaalta tavarantoimitusten odotettiin sujuvan täysin ongelmitta. Tämän vuoksi yritys ei halunnut vaihtaa merirahdin toimittajia. Gösgens kuitenkin neuvotteli sopimukset uusiksi nykyisten toimittajien kanssa, mikä toi 7% säästön kustannuksiin. Myös rahtilavojen kustannuksista onnistuttiin säästämään 5,2%.

Pakettipostin tilanne oli mutkikas: paketteja toimitettiin ympäri Eurooppaa ja tuotenäytteitä lähe-

tettiin ympäri maailmaa. Gösgens analysoi kaikki asiaan kuuluvat tiedot ja muokkasi prosessia siten, että kohdemaan sijaan tavaramäärä ja paino ratkaisivat lähetystavan. Näin saatiin 21,6 prosentin säästöt pakettilähetyksistä Euroopassa ja 53 prosentin säästöt näytteiden toimituksissa. Logistiikan kokonaissäästöjen arvioitiin nousevan 13 prosenttiin, mutta vuoden jälkeen todettiin että säästöt olivat todellisuudessa 19,4%.

Victor van Embden vastasi painatuksesta. Duifhuizen Groep laati esitteitä kuusi kertaa vuodessa, ja koko prosessia hoiti ulkopuolinen palveluntarjoaja. Esitepainatuksessa päästiin 25 prosentin säästöihin, ja paperien (kirjelomakkeiden, kirjekuorien ja käyntikorttien) painatuskuluissa säästettiin 21 prosentin säästöt.

Hans Touw analysoi toimistotarvikkeiden kuluryhmän, johon kuului myös ruokatarvikkeita, kuten kahvia, teetä ja makeisia. Säästöjä saavutettiin 34 prosenttia.

"Voin suositella Expense Reduction Analystsia kaikille vähittäismyymälöille. Olisi hullua olla kokeilematta, sillä jos säästöjä ei löydy, se ei myöskään maksa mitään."

Jan Vos, johtaja, Duifhuizen Groep

Neljäs ja viimeinen kuluryhmä oli palkanlaskenta, jossa kuluryhmäasiantuntija tulevaisuuden suunnittelun sijaan keskittyi erityisesti menneisyyteen. Frank van der Wijst selvitti, voitaisiinko veroviranomaisilta hakea takaisin viimeisen viiden vuoden ajalta esimerkiksi sosiaalivakuutusmaksuja tai vähennyksiä palkoista. Tähän liittyvä lainsäädäntö on monimutkaista, ja

siihen sisältyy esimerkiksi Kleine banenregeling (jossa työnantaja voidaan vapauttaa tietyn summan ansaitsevien 17–22-vuotiaiden työntekijöiden sosiaalivakuutusmaksuista) ja vakuutusmaksujen alennuksia vanhemmille työntekijöille. Tämän vuoksi asiantuntijan analyysi oli korvaamattoman arvokas, ja van der Wijst auttoi yritystä saamaan 25 000 euron veronpalautuksen.

Jan Vos, yksi neljästä Duifhuizenia johtavasta veljeksestä, sanoo: "Expense Reduction Analysts on suuri organisaatio, mutta ei tosiasiaa toimi sellaisen tavoin, mikä on positiivinen seikka. Romy Hengst toimi pysyvänä yhteyshenkilönä meidän ja Expense Reduction Analystsin asiantuntijoiden välillä. He saivat paljon aikaan itsenäisesti työskennellen, mikä ansiosta yrityksemme käytti projektiin jopa vähemmän aikaa kuin alun perin kuviteltiin."

"On erittäin miellyttävää tietää, että tiimissä on todellisia asiantuntijoita. Kustannushallinta on meille yksi tehtävä kaiken muun lisäksi, kun

ASIAKASHAASTATTELU QUAPROTEK

"Olemme saavuttaneet kaikissa projekteissa erittäin hyviä ja pysyviä säästöjä"

Quaprotek on erikoistunut metalliosien ja auton-, moottori- ja voimansiirto-osien valmistusratkaisujen suunnitteluun, kehitykseen ja optimointiin. Yhtiön vahvuksia ovat suuret kehitys-, toimitus- ja optimointiprojektit. Kansainvälisyytensä ja joustavuutensa ansiosta Quaprotek pystyy valmistamaan tuotteet paikasta riippumatta missä tahansa asiakas niitä tarvitsee.

asiantuntijoiden selvittää hankintoja näissä kuluryhmissä.

Valitsin Expense Reduction Analystsin, koska minulla oli ollut hyviä kokemuksia heistä aiemmin. Olimme jo edellisen työnantajan kanssa tehneet yhteistyötä Expense Reduction Analystsin kanssa, ja ymmärsin, kuinka suuria piileviä säästöjä näissä kuluryhmissä voisi olla. Aiemman kokemuksen perusteella en edes etsinyt muita asiantuntijoi-

olivat välittömästi saatavilla, joten meiltä vaadittu ajallinen panos oli vähäistä. Kaikissa kuluryhmissä tilanne ei kuitenkaan ollut sama. Erityisesti jätehuoltoprojektiin, johon liittyi romumetallin myyntiä, osallistui useita työntekijöitä 3–4 päivän ajan. Syynä tähän oli se, että romumetallin myyntiä ei ollut järjestetty vielä ja toimittajiemme toimintatapa ei ollut erityisen läpinäkyvä meille päin. Siksi tässä kuluryhmässä vaadittiin huomattavasti enemmän linjausta ja koordinoitua kuin muissa. Tätä yhtä esimerkkiä lukuun ottamatta eniten aikaa meiltä vaati lähinnä tapaaminen, jossa esiteltiin eri raportit.

ERA: Säästöjä löytyi kuluryhmissä rahat, jätehuolto, energia, pakkaukset ja toimistotarvikkeet. Miten tyytyväinen olette saavutettuihin tuloksiin?

Klauck: Olemme saavuttaneet kaikissa projekteissa erittäin hyviä ja pysyviä säästöjä. Ainoastaan työasuprojektia täytyi lykätä, koska joudumme pitämään kiinni toimitustamme kanssa voimassa olevasta sopimuksesta. Expense Reduction Analystsin keräämien dokumenttien ja analyysin ansiosta meillä on tarkat tiedot ja suorituskykyilmaisimet kaikista kuluryhmistä.

Olemme hyvin tyytyväisiä saavutettuihin säästöihin. Olin hieman yllättyneet, miten hyvin projektien toimeenpano sujui. Ammatillisen urani aikana olen nähnyt muutaman kerran, kuinka henkilöstö on torjunut järjevät muutokset ja toteutuksessa on kohdattu sisäistä vastarintaa. Meillä Quaprotekissa on nuori, motivoitunut ja ennakkoluuloton tiimi, joka arvosti kovasti suositeltuja muutoksia ja tuki niiden toimeenpanoa. Saavutettujen säästöjen lisäksi saimme myös luotua hankintarakenteen. Toki meillä oli pieniä ongelmia eri vaiheissa joissain kuluryhmissä, mutta se on normaalia tehtäessä muutoksia.

Olen tähän mennessä suositellut Expense Reduction Analystsia kahdelle muulle yritykselle.

"Tehokas ajankäyttö ja henkilökunnalta vaadittu vähäinen panos olivat pääsyitä, miksi halusimme tehdä yhteistyötä Expense Reduction Analystsin kanssa."

Hubert Klauck, toimitusjohtaja, Quaprotek Manufacturing k.s.

Klaus Kielwein perusti Quaprotekin vuonna 1992 tekniseksi konsultti-toimistoksi, ja vuonna 1995 avattiin ensimmäinen tuotantolaitos Brnossa, Tšekin tasavallassa. Uusia tuotantolaitoksia avattiin vuosina 1997 ja 2007 yrityksen pääkonttorin yhteyteen Welzheimissa, Saksassa ja vuonna 2012 Tennesseeessä, USA:ssa. Vuonna 2008 Quaprotek muutti vuokratuista tuotantotiloista Brnossa omiin vasta valmistuneisiin tiloihinsa Cvrčoviceen.

ta, vaan otin suoraan yhteyttä Tšekin Expense Reduction Analystsiin.

ERA: Expense Reduction Analysts teki kansanme yhteistyötä kansainvälisellä tiimillä. Asiakkuuspäällikkönä toimi tšekkiläinen asiantuntija, ja analytiikat olivat osittain saksalaisia, osittain tšekkiläisiä. Kuinka se toimi teidän näkökulmistanne asiakkaana?

Klauck: Projektin koordinointi oli oikeastaan hyvin helppoa ja mutkatonta. Useimmat työntekijämme puhuvat saksaa ja/tai englantia. Asiakkuuspäällikkömme Jiří Rybářin kanssa käytimme englantia, Pavel Cajhamlin kanssa saksaa, koska hän puhuu sitä sujuvasti. Toimittajien kanssa keskusteltiin pääasiassa saksaksi tai tšekiksi.

ERA: Jos otetaan esimerkiksi pakkaukset, kuinka projekti toimi ja paljonko se vaati teidän omaa aikaanne?

Klauck: Yleisesti ottaen se vei meiltä hyvin vähän aikaa. Tehokas ajankäyttö ja henkilökunnalta vaadittu vähäinen panos olivat pääsyitä, miksi halusimme tehdä yhteistyötä Expense Reduction Analystsin kanssa. Pakkausten projekti oli todennäköisesti vähiten aikaa vievä, sillä tämä kuluryhmä oli meillä hyvässä järjestyksessä. Kaikki tiedot

ERA: Herra Klauck, olette Quaprotek Manufacturing k.s:n toimitusjohtaja Cvrčovicessa, Tšekin tasavallassa. Olette pestanneet Expense Reduction Analystsin, ulkopuolisen asiantuntijan, analysoimaan ja optimoimaan rahtien, pakkausten, energian, jätehuollon, työasujen ja toimistotarvikkeiden kulurakennetta. Miksi päätitte tehdä niin ja millä perusteella valitsitte Expense Reduction Analystsin?

Klauck: Pääsyyinä ulkopuolisen asiantuntijan palkkaamiseen oli se, että meillä ei ollut hankintahenkilöstöä näihin kuluryhmiin. Meillä ei myöskään ollut hankinnoissa näitä alueita koskevaa rakennetta tai ohjeistusta. Periaatteessa kuka tahansa saattoi ostaa tarvitsemiaan tavaroita mistä halusi. Halusin löytää nopeasti pitkäkestoisia säästöjä, joten päätin antaa ulkopuolisten



Julkaisija: Associate Support & Network Services Ltd,
Suite 24, 40 Churchill Square, Kings Hill, West Malling, Kent, ME19 4YU, U.K.
Julkaisu- ja tilaus: 4 krt / vuosi
Päätoimittaja: Emanuele Maindrone
Käännös: Sonator Oy
Taitto: okapidesign.com
Kuvat: iStock, Ach Brito, Duifhuizen Groep, Lupus Alpha, Nucap Europe
Painatus: Druckerei Köller + Nowak GmbH, Bublitzer Straße 32, D-40599 Düsseldorf
Cost Savings Today -lehdessä julkaistujen artikkelien kopiointi edes osittain on kielletty ilman Expense Reduction Analystsin lupaa.